

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】事業名のほか、A事業①②、B事業の別も記入してください。

A事業①② 活気ある”あきた”の創造と持続化応援事業

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

「現状・課題」

少子高齢化が全国で最も進んでおり、若年層の県外流出による社会減が顕在化しており、自然減、社会減による人口減少が深刻化してきている。若者の秋田への定着による人口減少の克服、県外需要を取り込むための県内事業者の競争力強化が必要である。また県内産業の持続的発展のための生産性向上が必要となっている。

「方向性・取組事業・事業課題」

課題に対する取り組みの方針としては、①魅力ある雇用の場の創出、②魅力ある商品・サービスづくりによる稼ぐ力の向上、③イノベーション活用による生産性の向上である。

現状の取組事業として、県内の企業意識の醸成及び起業家の掘り起こしを図るビジネスプランコンテストの開催を行うとともに、女性・若者先輩起業家の表彰制度を創設し、起業家意識の醸成を図るとともに、起業家同士のネットワーク形成による新ビジネス創出につなげるための起業家展示会を秋田市で開催している。

取組事業の課題としては、①起業家予備軍の掘り起こし後の継続的な支援ができていない、②起業家同士の交流が依然として少ない（特に県南・県北地域）、③各市町村単位で行われていることで起業家間の支援体制や取得情報に差が生じていることが挙げられる。

「目的・事業実施計画」

事業① 起業環境醸成・発掘育成事業

新たな事業実施の目的として、有望なビジネスプランの掘り起こしを行った後、3年間の継続的な伴走支援を行うことにより起業家が抱える課題解決を図るとともに、起業家と投資家や金融機関等とのマッチングの機会を設けることで更なる事業拡大を支援するものである。事業内容については以下のとおり。

（1）有望なビジネスプランに対する助成金の交付

将来有望な県内起業家等に対し、その成長を着実に支援するため、ビジネスプラン優秀提案者に対し伴走型の3ヵ年に渡る助成金を交付する。

【支援対象者】

これから起業しようとする者、起業して5年以内の者（事業承継した者も含む）

【支援対象経費項目】

事業拠点費、器具備品費、広告宣伝費、人材育成費、旅費等

【助成率及び助成限度額】

助成率は補助対象経費の5分の4以内

助成限度額は1年目50万円、2～3年目25万円

【助成期間】

交付決定日から3年度

（R2年度採択の場合R4年度まで、R3年度採択の場合R5年度まで）

【助成件数】

R2年度2件、R3年度2件の計4件

【当該事業の広報PR（募集に係る広報を含む。）】

パンフレット、ホームページ、メールマガジン、情報誌等による周知PR

【募集期間】

R2年度、R3年度ともに5～6月を予定

【交付決定の方法】

外部有識者等により構成される審査委員による審査委員会において助成対象者を決定

【評価基準】

- ・事業計画が明確であり、優れたビジネスプランであること
- ・実現性が高い事業であること
- ・地域経済や雇用の場の創出に貢献する事業であること

(2) 県南・県北地域における起業家交流会開催（R 2～R 5年度）

現在、起業家の交流会は県中央部での開催となっており、県南と県北の地域に在住している起業家は移動時間の関係で参加が難しい状況にある。起業家同士の交流機会は貴重な情報交換の場であり、お互いが抱えている課題の共有や異業種交流により、問題解決の一助になる可能性が期待できる。交流の場が少ない地域において人脈づくりの支援をすることで秋田県全体の起業家が繋がるきっかけづくりを促進する。

【対象者】

県南・県北地域に在住している起業家及び起業家予備軍等を想定

【開催予定時期】

8月～9月を予定

【当該事業の広報PR（募集に係る広報を含む。）】

パンフレット、ホームページ、メールマガジン、情報誌等による周知PR

(3) 助成金の採択者等による報告会開催（R 5年度）

助成金の採択者に対して3年間のフォローアップを行った後、起業家に3年間の活動報告と今後の事業計画を発表する場を設ける。またその場において投資家、金融機関及び先輩起業家との意見交換を行い、更なるビジネスチャンス拡大の機会をつくる。

【対象者】

(1)の事業において助成交付決定通知を受けた者等

【開催予定時期】

10～11月を予定

【当該事業の広報PR（募集に係る広報を含む。）】

パンフレット、ホームページ、メールマガジン、情報誌等による周知PR

(4) 県内各支援機関等と連携した起業家へのフォローアップ支援（R 2～R 5年度）

(1)の事業における助成金採択者のほかこれまでのビジネスプランコンテストへの参加者、当センターが運営している創業支援室の卒業者等、県内の起業家を訪問し、現在の課題抽出と解決に向けた伴走支援を行う。企業支援を行うに当たっては、県内各支援機関やIM(※)と連携しそれぞれのノウハウ生かした支援を進める。また助成金採択者へのプロモーション支援としてR 5年度は当センター主催のビジネスプランコンテスト、起業家交流イベント等に参加した事業者とのマッチングを図り、動画等によるプロモーション支援を行う。

(※) IM・・・インキュベーション・マネジャーの略。創業支援を行う専門家。

秋田県で令和2年1月現在45名登録者がおり、当センターには8名の資格保有者がいる。

【対象者】

(1)の事業における助成金交付決定通知を受けた者、これまでのビジネスプランコンテスト参加者、創業支援室の卒業者等

【実施時期】

1年間通してのフォローアップ支援を予定

【成果（結果）〈実施事業の内容・実績、実施した結果生まれた新たな課題等〉】

事業① 起業環境醸成・発掘育成事業

（１）有望なビジネスプランに対する助成金の交付

R 2 年度採択者

○有限会社高橋造園土木

事業テーマ：NIPPONの技と秋田の地域資源を海外へ

事業概要：同社では県内の造園工事を主に請け負っているが、生活環境の変化による造園工事依頼、庭園自体の減少が見込まれる。そこで造園業のニーズがある新たな市場（台湾）における作庭、造園工事、造園資材の輸出に挑戦する。

助成額：1 年目 5 0 万円、2 ～ 3 年目各 2 5 万円

成果・今後の課題：交付決定、事業開始後、新型コロナウイルスの影響から計画していた台湾への渡航ができない状況が続いた。その中で、オンラインによる現地企業との商談や国内資材卸業者との商談、造園資材展示会への参加など精力的に活動するほか、台湾の事業者が自社HPを閲覧しやすくするためのHP改修、自社PRメディアの翻訳など積極的な活動を行った。3 年目である令和 5 年度には念願の台湾渡航を行い、自社PRのための日本庭園作庭や樹木匠としての講演、現地造園業者との資材に関する現地商談を行うに至った。今後も取組を継続し（令和 6 年 3 月にまた台湾へ渡航、現地調査、事業展開の予定）、海外市場へ進出していく見通しである。課題としては造園資材の輸出について、まだサンプルの輸出にとどまっていることから、売上ベースに乗る規模までの拡大を目標に現地代理人等も活用しながら商談を進めていく必要がある。

○たからばプロデュース合同会社

事業テーマ：農産品の B t o C 事業の新規販路の確立と、B t o B 事業の新規海外販路への拡大

事業概要：同社では県産食材等を活用した商品を販売している。特に秋田の伝統食材である「いぶりがっこ」を使った商品も展開しているが、「いぶりがっこ」については現状市場に流通しているのはお土産品が多く、新型コロナウイルスの影響から観光客の減少に伴う売上減少が顕著である。そこで、生活様式の変容に合わせた商品の企画、新たな販路の確立を目標に、普段使いできる商品としてECサイトでの販売、SNS等を活用した集客広告・パンフレットを活用し、B t o C 展開していく。また B t o B については、海外の和食レストラン等をターゲットに自社商品を提案していき、主に業務用として使っていただく計画である。また申請時企画段階ではあるが、県産食品を活用したペットフードの同展開も視野に入れており、将来的には商品化、展開を計画している。

助成額：1 年目 4 2 万 9 千円、2 年目 2 4 万円、3 年目 2 5 万円

成果・今後の課題：B t o C について、自社ECサイトの構築、instagramを活用した広告宣伝を行い、集客を行った。ネット広告での集客は商品を認知してもらうまでに時間がかかるものだが、継続した発信を行ったことで、商品の注文については首都圏の顧客をメインにリピーターがつくなどある一定の効果が出た。今後も継続した広告宣伝を行うとともに、更なる商品周知に注力し自社ECサイトでの売上を伸ばしていく見込みである。B t o B について、当初想定していた海外販路（台湾）への展開についてはサンプル提供までで、その後の進展がなかったものの国内大手コンビニチェーン店への原材料供給案件など新たな展開があった。また国外展開についても継続して取り組んでおり、EU圏の日本食レストランを主要ターゲットとして販路の拡大を進めている。輸出にあたっての規制が多かったものの、現在少量ではあるが輸出までクリアし、今後は販売量の増加を目標に事業を進めていく。

R 3 年度採択者

○まごころ弁当横手店

事業テーマ：高齢者向けの栄養バランスを考えた安心・安全なお弁当配食サービス

事業概要：高齢化による独居世帯、高齢者世帯の増加、介護事業者の絶対数の不足が秋田県で顕著な課題となっている。そこで食の観点から専門の栄養士が献立構成をしている安心安全なお弁当を在宅で過ごされる高齢者の方へ配食サービスを行う。また遠方にご家族にも安心していただけるように安否確認サービスも展開していく。日々の食事が困難な方、腎臓病や糖尿病などで在宅で療養されている方向けに毎日日替わりメニューの食事を提供する。

助成額：1 年目 5 0 万円、2 ～ 3 年目各 2 5 万円

成果・今後の課題：1 年目は配食エリアを横手市にて展開、2 年目～3 年目では横手市全域から湯沢市、雄勝地区へと県南の広域に展開していった。またメインターゲットは高齢者世帯ではあるが、同地域の若い世代向けの弁当販売や、介護施設への提供など事業を展開していき、1 年目から当初目標である 1 日 1 0 0 食を達成し続けることができた。また介護施設への食事提供については、新型コロナウイルスの影響による施設内での調理、提供が困難になったことからニーズが増え、売上につながっている状態である。現状の課題としては原材料価格や石油価格の高騰に伴う利益率の減少、コスト増加であり、原価や配達ルートの見直し、弁当自体の値上げも行いながら対応している状態である。また人材不足についても課題の一つとして挙げており、パートの雇用自体は行っているものの、代表自身で調理、配達、経理関係事務と行っているため、自身の右腕となるような人材の獲得についても現在検討している。

○World Products X

事業テーマ：Upcycle can reduce CO2. 日本と海外のコラボ・サステナブルファッションを秋田から発信

事業概要：廃棄処分される素材（例えば着物、古着、シーツ、縫製工場からの端材、B 級品等）などを使って洋服や小物を展開、アップサイクルや S D G s に関心が高いと思われる Z 世代をメインターゲットに E C サイトで販売を計画している。海外の織物、記事をポイントに入れて、他にはない個性的な一点ものの賭して販売する。

助成額：1 年目 2 7 万 3 千円、2 年目 8 万 6 千円、3 年目 1 4 万円

成果・今後の課題：当初、ラオスより生地を購入を計画していたが、新型コロナウイルスの影響から運送費高騰、不安定な流通からラオスからの生地発送が不可能となり、記事購入を断念した。しかし展示会に参加した際、アフリカの雇用創出に取り組んでいる事業者とコネクションを得られたことから、アフリカンプリント生地を購入が可能となったことで、それらを活用した商品展開を進めることができた。並行して自社 E C サイトの構築を進めるとともに、SNS のアカウント取得、情報発信を行った。また県内展示イベントや、首都圏の展示会にも出展し着々とファンを獲得している。今後の課題としては当初ターゲットとして想定していた Z 世代から、自社の取組やアップサイクル、S D G s に共感を得られる方へ変更するとともに、ファンからいかにして顧客として取り込めるかが課題である。また SNS による情報発信についても今後注力していき、事業の周知を進めていく必要がある。

(2) 県南・県北地域における起業家交流会開催 (R2～R5年度)

■ 令和2年度実施分

① 秋田起業・創業支援ハブin UGO (県南)

日時：2021年2月12日(金) 14:00～16:00

場所：yado & kissa UGO HUB (秋田県羽後町西馬音内本町19)

内容：秋田県南エリアの先輩起業家ゲストトーク、参加者交流会&はじめての企業相談会

参加者：25名



② 鷹巣駅前若手起業家の仕事場を巡るツアーとトーク (県北)

日時：2021年2月5日(金) 14:00～16:00

場所：KITAKITA (秋田県北秋田市松葉町3-18)

内容：先輩起業家の仕事場を巡るツアー、ゲストトーク

参加者：34名



2021 2/5 金 14:00-16:00

鷹巣駅前 若手起業家の仕事場を巡るツアーとトーク

いま鷹巣駅前が熱い！ここ数年で鷹巣駅前に若手事業者が集まりだしているというのです。さて鷹巣駅前の魅力とは？実際に仕事の現場や貸し店舗を巡りながら、実例を伺うトークツアーを開催いたします。

参加無料 定員15名

終了後 16:00- 交流会50分（参加費500円（1ドリンク付き））

① community station KITAKITA コマド意匠設計室
② TANOC 北 北東北を股にかけるカメラマンの拠点 カフェと併設する家具工房と貸し店舗
③ アキテツ株式会社
④ ICHINOSAI (有限会社社めくろ)

会場：community station KITAKITA コマド意匠設計室

仕事場を巡るツアー 受付 13:30-14:00-15:15

① community station KITAKITA コマド意匠設計室 14:00-14:25
② TANOC 北 北東北を股にかけるカメラマンの拠点 カフェと併設する家具工房と貸し店舗 14:25-15:15
③ アキテツ株式会社 14:50-15:15
④ ICHINOSAI (有限会社社めくろ) 15:20-16:00

交流会 イベント終了後に開催いたします 16:00-17:00

お申し込み先：FAX 018-863-2390 / Email soudan@bic-akita.or.jp

お問合せ：総合企画部 総合相談課 TEL 018-860-5610

①企業・団体名
②氏名（ふりがな）
③居住市町村
④電話番号
⑤交流会の出席 ☐ 参加 ☐ 不参加
⑥備考

令和3年度

※秋田県内新型コロナウイルス感染拡大の影響から開催中止

令和4年度実施分

① 秋田起業・創業ハブ交流 in DAISEN（県南）

日時：2022年9月1日（木）13:30～16:00

場所：ゲストハウスフォーシーズン（秋田県大仙市佐野町2-4）

内容：近隣起業家の事例紹介、先輩起業家から学ぶセミナー、参加者交流会

参加者：25名



2022 **9/1 THU**
13:30 - 16:00 (受付 13:00 -)
参加 無料

ゲストハウスフォーシーズン 秋田県大仙市佐野町2-4
定員 20名 事前申込制 (締切は8月31日)

新しい人脈、地域の魅力をイベントで見つけよう！

秋田 起業・創業ハブ交流 in DAISEN

プログラム

- 13:30- ①近隣起業家の事例紹介
Na-BAKE 代表 渡邊 藤子
Mino's Navi AKITA 代表 箕輪 正志
- 14:30- ②先輩起業家から学ぶ(セミナー)
合同会社ゆしあ守守舎 渡部一
- 15:00- ③あきた企業活性化センター
大仙市からのお知らせ
- 15:10- ④参加者同士の交流会
サンタスタ付き 500円

主催：公益財団法人あきた企業活性化センター 共催：大仙市 協力：LMA20 / 横濱屋 body & design / 株式会社ヘビロ

秋田起業・創業ハブ交流 in DAISEN

ゲストプロフィール

渡邊 藤子
Na-BAKE
2016年に秋田県を退職後、秋田県立大仙市に入社。同時にパン屋さんでパートも始める。専門学校の卒業後、木工会館の起業塾等を通して起業準備を進め、2019年11月に焼菓子店 Na-BAKE をオープンさせた。現在は2日2日の営業日にマフィンとスコーンを中心に焼き菓子を提供。Instagram を活用したスコーンの予約や全国発送も行う。

箕輪 正志
Mino's Navi AKITA
長野県出身。2009年大仙市へ移住。スーパーマーケットのリーダー・スクワーター業務や役員責任者などの職務、トラック運転手など、様々な仕事を経験。2020年に開設された「大山創業塾」に参加し、地域課題であるデジタル・ディバイド問題に取り組むため、地域課題のデジタル教育「ミノーズ」を2021年に創業。

渡部 一
ゆしあ守守舎
能代市生まれ。ミナトファーマシー代表。2017年にUターン。2020年に地域の経営者らと共に「合同会社のしる家守守舎」を設立。能代駅前旧酒造をリノベーションしカフェ、子供の遊び場、シェアオフィス、DIYの学校などを兼ねた「マルヒコビルディング」をオープン。入居者と共に街を元気にする仕組み作りに取り組んでいる。

参加無料
定員 20名 事前申込制

下記の内容をご記入の上、FAXまたはメールにてお申し込みください。

- ① 所属の企業・団体名
- ② 氏名 (ふりがな)
- ③ お住いの市町村名
- ④ 電話番号とメールアドレス
- ⑤ 交流会への参加 ☐ 参加 ☐ 不参加
- ⑥ 運営・ゲスト・参加者への賛同等

018-863-2390 soudan@bic-akita.or.jp

【お問い合わせ】 ☎ 018-860-5610 あきた企業活性化センター 総合相談課

- ② 能代駅前若手起業家の仕事場を巡るツアーとトーク (県北)
日時：2022年9月10日 (土) 13:30~16:00
場所：マルヒコビルディング (秋田県能代市元町4-6)
内容：仕事場を巡るツアー、ゲストトーク、参加者交流会
参加者：29名

能代駅前 若手起業家の仕事場を巡る ツアーとトーク

2022 **9/10 Sat**
13:30-16:00
JR 能代駅前集合
受付開始 13:00 参加無料
詳しくは裏面をご覧ください。

part.1 ▶ 仕事場を巡るツアー
能代で活躍する、分野のちがう3つの会社をご紹介します！

part.2 ▶ ゲストトーク
稲とアガベ株式会社 代表取締役 岡住 修兵

part.3 ▶ 参加者交流会
参加者や先輩起業家と交流して仲間づくり！

先着順 事前申込制 20名

詳しくは www.bic-akita.or.jp/event/455.html

TIME SCHEDULE

13:00-13:30 能代駅前にて受付開始

13:30-15:00 part.1 ▶ 仕事場を巡るツアー

稲とアガベ株式会社 代表取締役 岡住 修兵
秋田市の製造会社で製造業を学ぶ。東京都・水花之製造所で時代役員を務め、2022年に秋田県大仙市に「稲とアガベ株式会社」をオープン。金魚、魚の卵、魚の卵を使った加工品など、様々な商品を製造。また、魚の卵を使った加工品など、様々な商品を製造。また、魚の卵を使った加工品など、様々な商品を製造。

15:00-15:40 part.2 ▶ ゲストトーク 場所：マルヒコビルディング

16:00-18:00 part.3 ▶ 交流会 参加費 500円(ドリンク付き)！

参加方法 事前申込制 / 先着 20名程度 / 交流会参加費 500円(ドリンク付き)

下記の内容をご記入の上、メールまたはFAXでお申し込みください。

- ① 所属の企業・団体名
- ② 氏名 (ふりがな)
- ③ お住いの市町村名
- ④ 電話番号・メールアドレス
- ⑤ 交流会への出席 (参加・不参加)
- ⑥ 運営・ゲスト・参加者への賛同等

Mail: soudan@bic-akita.or.jp
FAX: 018-863-2390

お申し込みの際は、参加費(500円)と交流会参加費(500円)の合計1,000円を現金で会場にお持ちください。当日の参加費は、交流会参加費(500円)と交流会参加費(500円)の合計1,000円を現金で会場にお持ちください。当日の参加費は、交流会参加費(500円)と交流会参加費(500円)の合計1,000円を現金で会場にお持ちください。

お問い合わせ ☎ 018-860-5610 あきた企業活性化センター 総合相談課



■ 令和5年度実施分

① 起業・創業支援ハブ交流 in 由利本荘・にかほ（県南）

日時：2023年9月5日（火）13:30～16:00

場所：由利本荘市文化交流館カダーレ（秋田県由利本荘市東町15）

内容：近隣起業家の事例紹介、知的財産セミナー、起業家によるブース展示、交流会

参加者：63名

起業・創業支援ハブ交流 in 由利本荘・にかほ

PART.1
近隣（由利本荘市・にかほ市地域）起業家の事例紹介
・memoni（代表 佐藤 美帆氏 / ドライフラワー・雑貨の販売等）
・Ventos（代表 中山 功大氏 / ゲストハウス・体験型宿泊プランの提供）

PART.2
「起業時の知的財産に関するいるは
～起業してから大変！にならないための方法～」
あきた企業活性化センター 知財・デザイン支援課
（セミナー終了後個別相談ブースを設営予定）

PART.3
あきた企業活性化センター、関係機関からのお知らせ

PART.4
起業家ことこのブースにて商品・サービスの紹介
（体験・販売も予定）

2023年9月5日(Tue)
13:30 開演 参加無料
由利本荘市文化交流館カダーレ ギャラリー2+3
13:00 受付開始 遅くは参加をください

参加お申し込みフォーム

www.kicadara.com/event/45.html

企画・運営：創業支援ハブ交流 in 由利本荘・にかほ / 秋田県由利本荘市東町15 カダーレ 2階・3階 由利本荘市文化センター 企画・運営：由利本荘市文化センター



② 起業・創業ハブ交流 in 大館（県北）

日時：2023年9月21日（木）13:30～16:00

場所：MARUWWA・大館学びキャンパス（秋田県大館市御成町一丁目12-27）

内容：近隣起業家の事例紹介、起業・創業応援セミナー、参加者交流会

参加者：37名

2023

AKITA
KENROKU

起業・創業 ハブ交流 in 大館

本イベントは中小企業地域資源活用等促進事業の助成金を活用しています

2023.9.21[木]
13:30-15:30 定員30名 / 参加無料

会 場 MARUWWA・大館学び大学キャンパス
〒017-0044 秋田県大館市御成町1丁目12-27
わっぱビルディング2F

大館市をはじめ県北地域の起業されて間もない方、
起業に興味のある方などを対象に先輩起業家の講演、交流会等を開催します。
人脈づくりやネットワーク形成、さらには、
新ビジネスの創出・ビジネスチャンスの拡大などにお役立てください。

(1) 近隣（県北地域）起業家の事例紹介



武田 昌大
(株)kedama 代表取締役



石山 拓真
いしころ合同会社 代表社員
NPO法人 大館学び大学 代表理事

(2) 起業・創業応援セミナー
「起業時の知的財産に関するいろは
～起業してから大変!にならないための方法～」
あきた企業活性化センター 知財・デザイン支援課

(3) あきた企業活性化センター・関係機関からのお知らせ

(4) ～交流会～

参加申込フォーム 申込締切：9月14日（木）
<https://forms.office.com/r/5679bKeeFV>

申し込み・お問合せ
公益財団法人あきた企業活性化センター
〒010-8572 秋田県秋田市山王三丁目1-1
TEL:018-860-5610 FAX:018-863-2390
E-MAIL:soudan@bic-akita.or.jp

主催：公益財団法人あきた企業活性化センター
後援：株式会社日本政策金融公庫 大館支店
協力：特定非営利活動法人 大館学び大学



(3) 助成金の採択者等による報告会開催（R5年度）

ビジネスプラン応援事業最終報告会開催

日時：2024年1月30日（火）13:30～15:00

会場：ANAクラウンプラザホテル秋田（秋田県秋田市中通二丁目6-1）

内容：ビジネスプラン応援事業採択者による事業実績、今後の展望等の発表

- (1) まごころ弁当横手店
- (2) 有限会社高橋造園土木
- (3) たからぼプロデュース合同会社
- (4) World Products X

参加者：26名

標記事業補助金の採択者より事業の申請経緯や事業の実績、今後の展望について発表していただいた。海外展開や海外からの輸出入を事業の根幹としている案件が多く、ちょうど新型コロナウイルスと重なってしまったことからそれぞれの事業者で計画の一部変更など模索しながら進めていった経緯がある。



（４）県内各支援機関等と連携した起業家へのフォローアップ支援（Ｒ２～Ｒ５年度）

当センターが別事業で開催した起業家交流イベントに参加を促すとともに、ＩＭも交え事業の遂行状況をスケジュールに合わせてヒアリングを行い、課題解決に向けた取組を支援した。また県内各商工団体や秋田県よろず支援拠点をはじめとした支援機関とも連携を図り、起業家への継続的な支援、事業の実施に対しフォローアップを行った。またＲ５年度には助成金採択者と起業家交流会に参加した事業者とのマッチングを行い、助成金採択者の事業プロモーションのための動画制作を行った。制作した動画については助成金採択者の自社ＨＰやＳＮＳで展開し情報発信をするほか、展示会等への出展の際に活用いただく計画である。

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

目標としては起業家予備軍及び起業家の継続的な支援により、起業してから４年後に１年目と比較、売上３割アップであったが、本事業開始前後から新型コロナウイルスの影響、原油価格、原材料価格の高騰など外部環境の変化が大きく、売上３割アップまでは到達していない。特に海外展開を事業の根幹に据えていた事業者については思ったような身動きが取れなかったのが現状である。しかしながらその中で一部事業計画の変更等を行い事業を進めていくなど、海外渡航、輸出入も解禁されて今後の展開に非常に期待できる状況である。当センターとして今後も売上向上、課題解決に向けた伴走支援を継続していく。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

県内各支援機関、県内ＩＭ及び市町村と連携することでオール秋田での起業家に対する企業支援体制の構築が可能となる。本事業においては特に県内商工団体や金融機関、ＩＭ等との連携を図り、起業して間もない方々の支援や起業関係イベントの実行を図った。本事業終了後も連携体制の構築、伴走支援を継続することで、県全体の起業風土の気運が醸成され開業率の向上や新たな事業創出の機会が増えるとともに、起業家が相談しやすい環境をつくることで企業生存率が高まり、雇用の場の創出につながる。秋田県では起業に関する相談の入り口としてポータルサイト（<https://a-sta.a-iju.jp/>）も開設し、各支援機関による更なる連携支援は期待できる。

注１）上記項目について詳細に記載してください。

注２）成果（結果）の内容について、別途、お伺いすることがあります。

注３）成果物（報告書・アンケート集計物・DVD等）、記録用写真等があれば提出してください。

【事業名】 事業名のほか、A事業①②、B事業の別も記入してください。

A事業② 僻地は適地！待ち構え方の作り方事業（R 2～5年度）

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

「現状・課題」

課題①

魅力的な商品の開発ができてても費用や時間の面から営業活動が弱く売上増につながらない。

課題②

消費者の嗜好が細分化したことにより1つの商品が大きく動くことが少なくなっていることから商品のみでは集客につながらない。

「方向性・取組事業・事業課題」

○方向性

実例を挙げた演習を通じ販路開拓の方法や新商品・サービスの企画力を学び、地域資源・魅力の発掘やブラッシュアップ等の実践を通して企業の競争力強化を図るとともに、県外を含めた新たなマーケットの獲得による売上拡大を支援する。

○目標

セミナー受講者の売上前年比3%のアップと受講者間の交流によるマッチングを図り、新サービスや新商品の創出を目指す。

「目的・事業実施計画」

首都圏における販路開拓とは逆に県外から地元買い求めてくる商流を作り出すための仕組みや手法を学び、演習を繰り返すことで県内事業者の実効的・継続的販売力の向上を目指す。1年目から4年目までそれぞれテーマを持って講座を行う。開催方法はモデルとなる事業者を1者選定し、その事業所において実例を交えながら、受講者同士のワークショップを中心に講師よりアドバイスを受けながら学ぶための支援を進める。

（予定しているテーマ）

1年目…誘客力の向上

2年目…商品企画力の育成

3年目…モニタリングの習得と実践

4年目…1～3年目の事例を教材に収益性・効果の検証

【対象者】

秋田県内の全事業者（10事業者程度）

【当該事業の広報PR（募集に係る広報を含む。）】

パンフレット、ホームページ、メールマガジン、情報誌等による周知PR

【募集期間】

毎年度4月下旬から5月下旬を予定

【交付決定の方法】

外部有識者等により構成される審査委員による審査委員会において助成対象者を決定

【評価基準】

- ・事業計画が明確であり、優れたビジネスプランであること
- ・実現性が高い事業であること
- ・地域経済や雇用の場の創出に貢献する事業であること

【成果（結果）〈実施事業の内容・実績、実施した結果生まれた新たな課題等〉】

■ 令和2年度実施分

○ 実施内容

様々な分野で顧客との関係構築において実績のあるゲスト講師から取り組み姿勢・方法について学んだ。

また、コロナウイルス感染拡大に伴い、実施内容について当初計画から下記変更を行った。

- ・セミナーの開催方法をWEBセミナーに変更、講師旅費を謝金に振替、講師を増員
- ・セミナー実施後に成果物（印刷物）を発行

【実施回数】全8回 メイン講師 永田宙郷氏以外はゲスト講師として招聘

【参加者数】47社57名

○ セミナー概要

オリエンテーション 7/21（火）永田 宙郷 氏（TIMELESS）

第1回 7/28（火）これからのものづくりと『未来の探り方』

- ① 白水 高広 氏（株式会社うなぎの寝床：代表取締役）
- ② 大治 将典 氏（Oji & Design：代表 / 手工業デザイナー）

第2回 8/13（木）これからのものづくりと『ブランドの役割』

- ① 中川 政七 氏（株式会社中川政七商店：代表取締役会長）
- ② 小林 百絵 氏（DAYLILY JAPAN 株式会社：CEO & Co founder）

第3回 9/17（木）これからのものづくりと『繋ぎの作り方』

- ① 新山 直広 氏（TSUGI：代表 / デザインディレクター）
- ② 堀内 康広 氏（トランクデザイン株式会社：代表取締役）

第4回 10/6（火）これからのものづくりと『これからの東北』

- ① 岩井 巽 氏（株式会社金入：東北スタンダード / ディレクター）
- ② 須藤 修 氏＋柴山 修平 氏（山の形：共同代表）

第5回 10/20（火）これからのものづくりと『地域の仕事』

- ① 貝沼 航 氏（漆とロック株式会社：代表）
- ② 中庭 日出海 氏（なかにわデザインオフィス：代表 / デザイナー）

第6回 11/25（水）これからのものづくりと『インバウンドとの関係性』

- ① 青木 優 氏（株式会社MATCHA：代表取締役社長）
- ② 粉 大輔 氏（株式会社コレゾ：代表取締役 / 株式会社VISIT九州：代表取締役）

第7回 12/2（水）これからのものづくりと『新しい流通のかたち』

- ① 酒井 義夫 氏（ろくろ舎：代表 / 木地師）
- ② 松崎 良太 氏（きびだんご株式会社：代表取締役/Chief Momotaro）

第8回 12/16（水）ふりかえり

永田 宙郷 氏（TIMELESS）

まとめ冊子の発行（500部）

○ 実施結果

コロナウイルス感染拡大の影響により、具体的な事業内容への反映、売上げ向上は難しい一方、各セミナーでの満足度は非常に高く、好意的なコメントも多数見られた。本事業は「具体的な行動」の手前「環境変化の時代の視点、行動指針」といった検討活動において、一定の成果を得たと考えられる。

■ 令和3年度実施分

○ 実施内容

課題の整理と解決に挑みたい2社が「テーマ事業者」となり、受講者は各テーマ事業者につき2グループ（合計4グループ）に分かれて課題抽出のワークショップや改善提案プレゼンテーションを実施した。また可能な限りオフラインでの実施を行った。

【実施回数】全8回 メイン講師 永田宙郷 氏以外はゲスト講師として招聘

【参加者数】18事業者19名

○ ワークショップ概要

第1回：7月30日（金）オンライン「はじめに | オリエンテーション」

金谷 勉 氏（有限会社セメントプロデュースデザイン／代表取締役社長）

第2回：8月27日（金）オンライン「探る | 観察・調査」

松倉 早星 氏（Nue inc., Ku-ko inc／代表取締役）

第3回：9月16日（木）講師のみオンライン、受講者は秋田市「わかる | 課題設定」

第4回：10月21日（木）秋田市「問う | 把握・整理」

第5回：11月11日（木）、16日（火）、18日（木）、19日（金）オンライン
「整える | 将来予測」

第6回：11月25日（水）、26日（木）能代市、仙北市「決める | 解決案づくり」

オンライン面談：1月17日（月）、19日（水）、21（金）オンライン

第7回：1月25日（火）「うごく | プレゼンテーション」

松倉 早星 氏（Nue inc., Ku-ko inc／代表取締役）

○ 実施結果

本年度においては、コロナ禍でありながら、感染症対策の協力を得て、全7回中4回のセミナーにおいて受講者が実際に顔を合わせ、ワークショップやグループワーク等の演習を行うことができた。

講師の講義や演習等をとおして、実際にテーマ事業者の課題抽出と課題解決を行うステップを体験することで、受講者それぞれが自分に置き換えてそのステップを実践するスキルが身についたと考えられる。

また、対面でのセミナーを実施できたこともあり、受講者のほぼ全員より受講者間の交流を図ることができたとアンケートの回答があった。

■ 令和4年度分

○ 実施内容

「つくる、売る、つかう」に留まらない「出会う・繋がる・広がる」ためのものづくりの可能性を学ぶため、大きい4つのテーマを設定、1～3のテーマでは各回2名のゲスト講師、テーマ4では3名のゲスト講師を招いて、事例を学び、新たな視点を見出すことを目指した。

【実施回数】全8回 メイン講師 永田宙郷 氏以外はゲスト講師として招聘。

【参加者数】33事業者39名

○ セミナー概要

第1回：5月24日（火）「はじめに」

[テーマ1：伝え手・使い手を招く]

第2回：6月8日（水）「伝え手・使い手を招く | ホップ・ステップな場をつくる」

林 博之 氏（SUNWORKS／代表）

第3回：6月23日（木）「伝え手・使い手を招く | ものづくり観光はじめました」

白水 高広 氏（株式会社 UNA ラボラトリーズ／共同代表）

桜井 愛 氏（株式会社 UNA ラボラトリーズ） ※オンライン参加

[テーマ2：作り手を呼び込む、育てる]

第4回：7月5日（火）「作り手を呼び込む、育てる | 作り手との出会い方」

大牧 圭吾 氏（株式会社ニッポン手仕事図鑑／代表取締役、編集長）

第5回：7月26日（火）「作り手を呼び込む、育てる | 作り手が共に育つ場づくり」

鈴木 淳 氏（台東デザイナーズビレッジ／村長）

[テーマ3：関係を広げる、繋げる]

第6回：8月23日（火）「関係を広げる、繋げる | ようこそ機織りの産地へ」

高須賀 活良 氏（東京造形大学テキスタイルデザイン専攻領域／助教）

第7回：9月6日（火）「関係を広げる、繋げる | 支えあう仕組みをつくろう」

北林 功 氏（COS KYOTO 株式会社／代表取締役、コーディネーター）

[テーマ4：作り手を呼び込む、育てる～東北のものづくりで人が集う場をつくる]

第8回：9月22日（火）「東北のものづくりで人が集う場をつくる | 場づくりから考えるものづくり」

平山 貴士 氏（Holz／代表）

田宮 慎 氏（合同会社 casane tsumugu／代表社員）

木村 敦子 氏（kids、LLP まちの編集室、株式会社クラシカウンシル／アートディレクター、編集者）

○ 実施結果

地域においてもものづくりを軸としながら関係構築を実践している多様な講師の実話から関係構築に取り組むにあたっての様々な視点・方法や気づきを得る事が出来た。これにより、多くの受講者が自らの取り組みに活かしたいという動機付けにつながり、その具体的な方法・手順について更に知りたいとの声も聞かれた。

■ 令和5年度分

令和5年度は、本運營業務の最終年として、「僻地は適地！待ち構え方の作り方事業」これまで学んだことや本年度に実施するセミナー内容を踏まえ、「来てもらう」「強くつながる」為の姿勢・ノウハウの集合体である「イベントの開催」をテーマとした実践的なセミナーを実施し、演習（イベントの開催）を行う。これにより、自身が主体性を持ち、顧客との関係構築に取り組める事業者の育成を目指し、商流をうみだすノウハウの蓄積を図った。

受講者により自主的に企画・運営されたマーケットイベント「あきたのクリスマス」はそのセミナーで学んだ内容を実施を通して身に着ける機会となり、開催2日間で3,563人の来場者があった。

また、運営にあたって受講者が各技能・資質を持ち寄る形で進められ、個社による発信よりも組織・連携による発信が非常に高い効果を示す事例ともなった。

一方で、受講者個人での資質や性格による発信や運営に対する得手不得手も浮き彫りとなる結果となった。今後は本セミナーでの学びを基礎とし、各事業者の資質や性格に適した顧客との関係構築手法を、個別支援の中で検討・実践していく必要がある。

【実施回数】全8回 メイン講師 永田宙郷 氏以外はゲスト講師として招聘。

【参加者数】36事業者43名

○ セミナー概要

第1回：5月31日（水）「テーマと進行スケジュールを考える」

永田 宙郷 氏（TIMELESS）

第2回：7月3日（月）「テーマに基づいたイベントの演出やイベントを成功に導く方法」

馬場 雅人 氏（株式会社イースト）

第3回：7月24日（月）「実際の運営を進めていく上での課題と解決方法」

木村 敦子 氏（kids／まちの編集室／株式会社クラシカウンシル）

第4回：8月21日（月）「イベント運営に関わる事務的ノウハウ」

かつた あさみ 氏（ててて協働組合）

第5回：9月4日（月）「お客さんの集め方、周囲の巻き込み方」

新山 直広 氏（TSUGI）

第6回・第7回合同回：11月27日（月）「伝わる自己紹介をつくる」「魅せるVMDのテクニック」

甲斐 かおり 氏（編集・フリーライター）

塚本 太朗 氏（有限会社リドルデザイン）

第8回：1月22日（月）「ふりかえりと今後について」

永田 宙郷 氏（TIMELESS）

今年度は県内の水害もあり、回によりばらつきがあったものの、受講者数の平均は1回あたり約25名となった。（下表参照）

表：じぶん達の間をつくるセミナー受講者及び事業者数

	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6・7回	第8回
受講者数 （名）	32	28	23	31	19	17	25
事業者数 （事業者）	18	20	21	27	15	14	23

総括アンケートの結果によると、アンケート回答者のうち93%（38名）がセミナーが参考になったと回答した。「受講した内容を参考に今後の事業に活かしたいことや実施したいことなどはありますか？」との問いに対しては、35名が「はい」という回答だった。

具体的な意向としてはイベント実施についてが15名から、セミナーで学んだノウハウについてが13名からと、半々の結果となった。これをいつ頃実施したいかとの問いには、「既に実施している」または「1年以内」との回答が8割を超えており、本セミナーが事業検討のきっかけとなったと考えられる。

「受講者間の交流を図ることができましたか？」の質問に対しては、「はい」と答えた方が90%（37名）という結果になった。令和5年度はすべての回で対面でのセミナーを実施したうえ、イベント演習があり、この運営の中でチーム間の交流ができたという声が多かった。イベント以降も交流が続いており、事業に発展しているという声も一定数あり、このセミナーでのつながりが既に新しい事業のきっかけを生んでいると考えられる。

【成果（結果）〈実施事業の内容・実績、実施した結果生まれた新たな課題等〉】

令和4年度において、地域においてものづくりを軸としながら関係構築を実践している多様な講師の実話から、関係構築に取り組むにあたっての様々な視点・方法や気づきを得る事が出来た。これにより、多くの受講者が自らの取り組みに活かしたいという動機付けにつな

がった。一方でその具体的な方法・手順について更に知りたいとの声も聞かれた。令和5年度はこれまでのセミナー内容を踏まえ、地域を超えた関係構築の為の要素である「企画」や「PR」の集合体である「イベントの開催」をテーマとし、より実践的なセミナーとし、演習を行う。これにより、本事業終了後も自身が主体性を持ち、関係構築に取り組める事業者の育成を目指す。

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

事業計画時目標に対して

(1) 「受講者の売り上げ3%アップ」

4年間の事業終了時、全参加事業者に対してアンケートを実施した。

31社からの回答が得られ、内61%にあたる19社から「3%以上上がった」との回答があった。

(2) 「受講者間の交流によるマッチングを図り新サービス・新商品の創出を目指す」

各年度毎のアンケートで「本セミナーにより、受講者間の交流を図ることはできましたか？」との質問に対し、コロナ禍により全てオンラインで実施した令和2年度は45%、以降の令和3年度は94%、令和4年度は77%、令和5年度は90%との回答で推移しており、本事業が交流機会として有効であったことが窺える。

また、「交流によるマッチングを図り新サービス・新商品の創出を目指す」点においては、下記のような事例が見られた。

① 商品開発 A社（受講者） 「樺茶」

企画を講師の永田氏が支援し、デザイン面では受講者であるB社が支援を行った。

② 販売イベント

鍛金作家であるC者（受講者）の販売イベントをD者（受講者）の店舗にて実施した。

その他、企画段階や日常での相談などの関係が生まれているとの声も聞かれた。

(3) 「事業者の誘客力を育成することにより事業者間の相乗波及効果を図り地域活性化につなげる」

令和5年度には受講生が実行委員となり企画したマーケットイベント「あきたのクリスマス」を実施。県内メディアにも多数取り上げられ、2日間で3,563人が訪れる結果となった。イベントの評価も高く「出展社」「来場者」とともに、「また開催して欲しい」との声が聴かれた。

当該イベントは、受講生がセミナーの学びを実際に運用して確かめたいという動機から発生したものだが、またの開催を望む声が多いことから、実行委員会で次の開催について検討が行われている。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

セミナーという形で、参加事業者の顧客との関係構築力育成の気運醸成、学びの機会の提供を行って来た。4年の事業期間を経て、参加事業者はその糸口を見つけたものの、既に有効な技能として運用しているものなど、学習内容の活かし方は各事業者の資質・特性によってばらつきが見られる。今後は各事業者に相応しい形での能力育成の為、より深掘した形での個社対応を行い、変化しやすい社会環境の中でも顧客との関係を維持し、生き残れる事業者の育成に努めたい。

注1) 上記項目について詳細に記載してください。

注2) 成果（結果）の内容について、別途、お伺いすることがあります。

注3) 成果物（報告書・アンケート集計物・DVD等）、記録用写真等があれば提出してください。

【事業名】

A事業② 生産性向上支援事業

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

秋田県では少子高齢化、人口減少等が進み、企業の後継者不足やマーケットの縮小に起因する地域産業の衰退が懸念されている。

この厳しい状況を打破するため、生産性向上を目的とした事業展開を行い、県内産業の持続的発展を図る。

上記の基本方針に従い、県内製造業を対象に、専門家等を活用した工程改善に取り組む企業を支援し、競争力を強化する。

【成果（結果）〈実施事業の内容・実績、実施した結果生まれた新たな課題等〉】

専門家等のアドバイスによる県内企業の生産性向上のための課題抽出や、その解決に向けた取組の支援を行った。

また、支援実施体制構築のため職員が研修等に参加し、資質向上に取り組んだ。

取組内容については次のとおり。

- ・生産改善アドバイザーによる改善指導への同行・フォローアップの実施。（令和2～5年度）
- ・サテライト・ゼミ（中小企業大学校・仙台校との共催）の開催。（令和2～5年度）
- ・生産性向上企業向け研修（工程改善トレーニング）の開催。（令和4～5年度）
- ・生産性向上支援担当者研修（センター職員対象）の開催。（令和3～5年度）

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

「支援企業数」については年間3社、4年間で計12社を目標にしていたが、令和5年度（令和5年12月末時点）だけで24社（新規8社、継続16社）と目標を大幅に超える企業を支援することができている。

「支援事業者の収益率3%アップ」については、事業期間中に支援終了とし、且つ決算書を提供して頂けた企業は1社のみであったが、支援前に比べて収益率が約14%向上した。なお、収益率を割り出せない支援終了企業も、仕掛品74%低減、製造リードタイム77%低減、乾燥工程の乾燥時間を短縮し加工時間を短縮、切削工程の設備配置換えにより動線（台車運搬距離）を短縮、穴開け工程における治具のワンタッチ化を行い段取り替えの改善を図った、工程間にストックストアを設置し後補充方式の生産体制を構築した等、多くの成果を上げている。

（2S改善事例）



改善前



改善後

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

今後は引き続き秋田県の補助事業において、これまでと同様に生産改善アドバイザーが行う改善指導に同行し、企業の生産性向上とともに収益率アップに繋がる事例を増やすよう継続して支援を行う。

また、担当職員の資質向上のため、より多くの製造現場に赴き、様々な改善事例から学ぶ機会を作るなど、支援職員の更なるレベルアップを図りたい。

注1) 上記項目について詳細に記載してください。

注2) 成果（結果）の内容について、別途、お伺いすることがあります。

注3) 成果物（報告書・アンケート集計物・DVD等）、記録用写真等があれば提出してください。